

“我们俱乐部现在有三块地皮都在洽谈中，其中一块有望在近日签订意向协议。”昨日，河南个人合作建房俱乐部发起人张先生表示，合作建房并非不赢利，而是赢取微利，利润估计在1%~2%。

目前，个人合作建房团体已形成了四股势力，颇有遍地开花的架势。昨日，记者在郑州个人合作建房团的QQ群中作了一项调查，参与者中大多都是非常理性的，认为个人合作建房在郑州要经过漫长的努力过程才会成功。

合作建房 要“置地生根”？

热闹啊，第四个这样的组织称，已找到3块地皮

□晚报记者 孙庆辉 实习生 余维娟/文 马健/图

重要进展：拿地

第四势力称已找到3处土地

开发商利润、财务管理、办公费用、工作人员费用、广告费用是个人集资建房者们公认的能降低房价的几大项目。通过挂牌竞拍取得土地，房价要降下来也并非易事。

张先生昨日告诉记者，他们已经在二七区、郑州经济开发区、紫荆山找了三处土地。其中二七区的土地是

关键争议：赢利

发起者表示自己不做义务工

张先生坦承，合作建房不是学雷锋，而是要大家出钱来建房，要成立一家自己的公司来运作。记者了解到如果要注册公司，在一些具体的环节上要有成型的计划。此外，税费方面应如何缴纳？如果以赢利为目的，如何保证操作者不为个人谋利？如果是在这些环节上依托开发商，双方的权利如何约定，如何保证开发商不

为自己谋利？

面对记者的疑问，张先生表示公司并非不赢利，而是赢取微利，利润估计在1%~2%。据了解，河南个人合作建房俱乐部的资金，将由参与者以个人名义存入银行，由银行进行监管，支出由参与者和俱乐部共同签字才能生效，发起人不能见钱，一系列费用的支出将实现“阳

实际效果：观望

听说交会费八成参与者退缩

《郑州个人合作建房联盟会员章程》规定，“在组织合作建房时要收取部分管理费用”。其中，普通会员每年要缴纳500元会费，VIP会员要缴纳1000元会费，前12个月免费，如

果退会，管理费将按实际入会时间扣除。

初步统计，截至昨日，郑州个人合作建房的参与人数已有2000人左右。据联盟的发起人郁志强介绍，在联盟成立后，提到

网络调查：理性

过半参与者认可发起人赢利

昨日，记者在郑州个人合作建房团的QQ群中作了一项调查，许多参与者都是非常理性的，网友“秋风秋月”认为，郑州市的地价不断提高，“地王”不停易主，所以，要得到每平方米1300元的房屋也不太现实，我只希望合作建设的楼盘能比周围的商品房低600~1000元就行。

在回答“个人合作建

房在广州成功的概率有多大时”，41%的人认为一定会成功，过半人认为，要经过漫长的努力。网友“会说话的眼睛”说：“我们做事的思维已经从当初的‘怎么规定怎么做’，变成了‘只要不禁止就可以做’，政府的服务职能也发生了日新月异的变化。合作建房这条道路肯定异常曲折，但胜算的可能性也

很大。”在线的43个网友中，有37人对发起人在合作建房中取得部分报酬是认可的：“总不能让人家白忙活吧。”还有人认为，如果合作建房团让房地产商给“招安”了，那就失去了合作建房的意义。一网友说：“只有发起人放弃功利心，努力取得大家的信任，我们的嘴角才有理由从下拉变为上翘。”



张先生在展示他所拥有的土地使用证复印件，他希望这块土地能用于合作建房。

冷水浇头

谁为风险埋单？

河南王牌企划有限公司的上官同君认为，个人合作建房表现了中低收入者的无奈，也是对房价过高的一种抵抗方式。发起人当中，由于受各方面因素的制约，不可能全部完成这项使命。同时，也不排除有的发起人受名利驱使，作出一些损害参

与者利益的事，更要提防一些小房地产开发商、中介机构打着“个人合作建房”的旗号，进行圈钱活动。

河南财经学院一教授表示，解决住房的出路，还是加大经济适用房的建设。“个人合作建房，谁来控制风险？房地产开发是一种

专业性很强的活动，集资建房者对其知之甚少，其中的风险、陷阱他们不能规避。原本老百姓的初衷是降低成本，最后却有可能冒着资金被卷走或挪用的危险。不能为了抵制房地产的暴利，就人人来当开发商，这种行为是不可取的。”

合作建房 欢迎发问

许多市民还不清楚个人合作建房的操作程序，想加入却一时找不到发起人的联系方式，因此，本报特邀郑州个人合作建房团发起人刘玉茹、郑州个人合作建房联盟的发起人郁志强、河南个人合作建房俱乐部发起人张先生、河南刘·田律师事务所的代表，以及业内人士上官同君等人，在今天上午10时共同做客本报，和市民进行热线交流。咨询热线为：67667666。



2006年3月18日-4月5日，河南格力电器市场管理有限公司在全省范围内举行“格力品质见证大使”公益活动，共有1800多名用户报名，经过几个月来格力公司的审核，符合“征选格力品质见证大使”评选初审条件，在1995年12月31日前购买、发票开具完整有效、身份证件与原发票开具用户名一致、空调仍在使用的有600多户用户，其中很多用户见证格力空调质量超过14年之久，这不仅是格力空调的骄傲，更是广大消费者对格力品质的认可和认可。

格力公司将于2007年1月24日至31日对“品质见证大使”授予荣誉证书并赠送格力KF-20GW/K(2338)C/N5空调一台，详见专卖店、卖场内通知名单。 咨询电话：(0371)66342039